

Coderhouse

Proyecto de Ventas

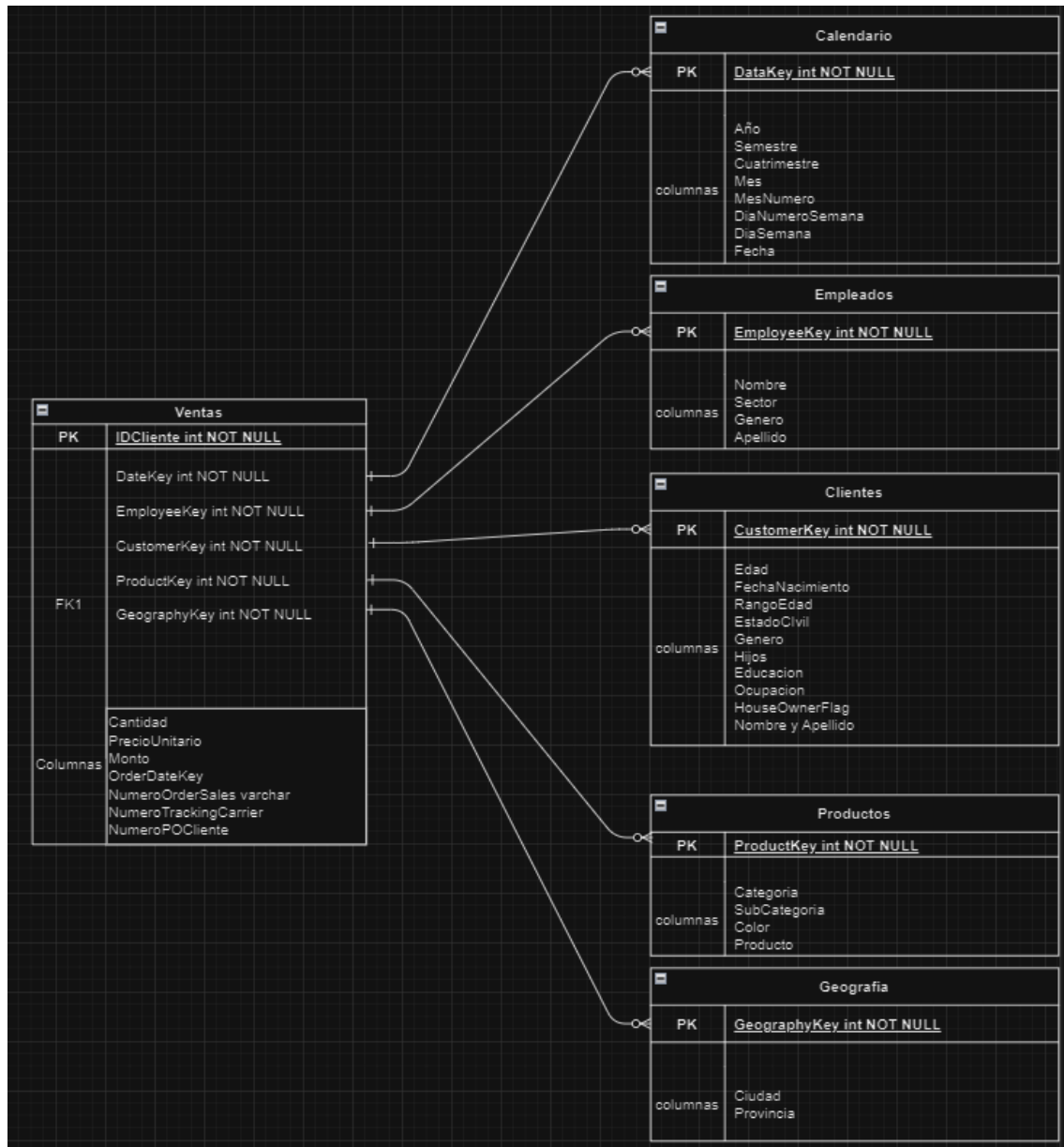
Profesor: Claudio Romano

Tutora: María Sol Tomatis

Autor: Franco Ruben Melazo

Curso: Data Analytics

Diagrama Entidad-Relación



Listado de Tablas

Contiene las ventas realizadas por cantidades, precios unitarios y montos agrupadas por Calendario(fecha), Empleados (datos de empleados), Clientes (datos del cliente), Producto (características del producto) y Geografía (características geográficas de las ventas).

- PK IDCliente int NOT NULL
- FK DateKey int NOT NULL
- FK EmployeeKey int NOT NULL

- FK CustomerKey int NOT NULL
- FK ProductKey int NOT NULL
- FK GeographyKey int NOT NULL

Listado de Columnas por Tablas

Ventas		
Campo	Tipo de Campo	Tipo de Clave
IDCliente	int	PK
DateKey	int	FK
EmployeeKey	int	FK
CustomerKey	int	FK
ProductKey	int	FK
GeographyKey	int	FK
OrderDateKey	int	-
NumeroOrderSales	varchar(255)	-
NumeroTrackingCarrier	varchar(255)	-
NumeroPOCliente	varchar(255)	-
Cantidad	int	-
PrecioUnitario	int	-
Monto	int	-

Semestre		
Campo	Tipo de Campo	Tipo de Clave
DateKey	int	PK
Fecha	date	-
Año	date	-
Semestre	int	-
Cuatrimestre	int	-
Mes	varchar(255)	-
MesNumero	int	-
DiaSemana	varchar(255)	-

Sector		
Campo	Tipo de Campo	Tipo de Clave
EmployeeKey	int	PK
Nombre	varchar(255)	-
Apellido	varchar(255)	-
Sector	varchar(255)	-
Genero	varchar(255)	-

Clientes		
Campo	Tipo de Campo	Tipo de Clave
CustomerKey	int	PK
Nombre y Apellido	varchar	-
FechaNacimiento	date	-
Edad	int	-
RangoEdad	int	-
EstadoCivil	varchar(255)	-
Genero	varchar(255)	-
Hijos	int	-
Educacion	varchar(255)	-
Ocupacion	varchar(255)	-
HouseOwnerFlag	int	-

SubCategoria		
Campo	Tipo de Campo	Tipo de Clave
ProductKey	int	PK
Categoria	varchar(255)	-
SubCategoria	varchar(255)	-
Producto	varchar(255)	-
Color	varchar(255)	-

Geografia		
Campo	Tipo de Campo	Tipo de Clave
GeographyKey	int	PK
Pais	varchar(255)	-
Provincia	varchar(255)	-
Ciudad	varchar(255)	-

Objetivo y Alcance del Proyecto

Mi proyecto principalmente se va a enfocar en el análisis de las ventas de Adidas hechas durante un tiempo determinado y utilizare variables diferentes para el storytelling que aprenderemos. El objetivo es graficar la evolución de las ventas realizadas mostrándolo de diferentes formas y diferentes variantes, simulando como si fuera una empresa que tiene esos datos de ventas.

Análisis Funcional del Tablero

Medidas Cautelares

Medidas	Expresion
Cantidad de productos por mes	cantidad de productos = COUNT(Ventas[Cantidad])
Total de Ventas por año	total de ventas = SUM(Ventas[Monto])
Total de Ventas por Ocupacion	total de ventas = SUM(Ventas[Monto])
Suma de Monto por rango de edad	total de ventas = SUM(Ventas[Monto])
Cantidad de productos por Genero	cantidad de productos = COUNT(Ventas[Cantidad])
Total de Ventas por Empleado	total de ventas = SUM(Ventas[Monto])
Total de Ventas por Pais	total de ventas = SUM(Ventas[Monto])
Total de Ventas por Provincia	total de ventas = SUM(Ventas[Monto])
Total de Ventas por Ciudad	total de ventas = SUM(Ventas[Monto])
Promedio del Monto por Categoria	Promedio de Monto = AVERAGEX(KEEPFILTERS(VALUESEX(VALUES('Productos'[Categoria])),CALCULATE(SUM('Ventas'[Monto]))))
Cantidad en el Cuatrimestre por Año	Total de Cantidad para Cuatrimestre = CALCULATE(SUM('Ventas'[Cantidad]), ALLSELECTED('Calendario'[Cuatrimestre]))
Promedio de Monto por Pais	Promedio de Monto = AVERAGEX(KEEPFILTERS(VALUESEX(VALUES('Productos'[Categoria])),CALCULATE(SUM('Ventas'[Monto]))))
Cantidad de Productos por Año	cantidad de productos = COUNT(Ventas[Cantidad])

Lenguaje M de cada Pagina

Ventas

```
let
    Origen = Excel.Workbook(File.Contents("C:\Users\Franco\Desktop\CoderHouse\Procesamiento de Datos\Ventas.xlsx"), null, true),
    Ventas_Sheet = Origen[[Item="Ventas",Kind="Sheet"]][Data],
    #"Encabezados promovidos" = Table.PromoteHeaders(Ventas_Sheet, [PromoteAllScalars=true]),
    #"Tipo cambiado" = Table.TransformColumnTypes(#"Encabezados promovidos",{{"DateKey", Int64.Type}, {"ProductKey", Int64.Type}, {"OrderDateKey", Int64.Type}, {"EmployeeKey", Int64.Type}, {"GeographyKey", Int64.Type}, {"CustomerKey", Int64.Type}, {"IDCliente", Int64.Type}, {"NumeroOrderSales", type text}, {"NumeroTrackingCarrier", type text}, {"NumeroPOCliente", type text}, {"Cantidad", Int64.Type}, {"PrecioUnitario", type number}, {"Monto", type number}})
in
    #"Tipo cambiado"
```

Cientes

```
let
    Origen = Excel.Workbook(File.Contents("C:\Users\Franco\Desktop\CoderHouse\Procesamiento de Datos\Ventas.xlsx"), null, true),
    Clientes_Sheet = Origen[[Item="Clientes",Kind="Sheet"]][Data],
    #"Encabezados promovidos" = Table.PromoteHeaders(Clientes_Sheet, [PromoteAllScalars=true]),
    #"Tipo cambiado" = Table.TransformColumnTypes(#"Encabezados promovidos",{{"CustomerKey", Int64.Type}, {"Nombre y Apellido", type text}, {"FechaNacimiento", type date}, {"Edad", Int64.Type}, {"RangoEdad", type text}, {"EstadoCivil", type text}, {"Genero", type text}, {"Hijos", Int64.Type}, {"Educacion", type text}, {"Ocupación", type text}, {"HouseOwnerFlag", Int64.Type}})
in
    #"Tipo cambiado"
```

Geografia

```
let
    Origen = Excel.Workbook(File.Contents("C:\Users\Franco\Desktop\CoderHouse\Procesamiento de Datos\Ventas.xlsx"), null, true),
    Geografia_Sheet = Origen[[Item="Geografia",Kind="Sheet"]][Data],
    #"Encabezados promovidos" = Table.PromoteHeaders(Geografia_Sheet, [PromoteAllScalars=true]),
    #"Tipo cambiado" = Table.TransformColumnTypes(#"Encabezados promovidos",{{"GeographyKey", Int64.Type}, {"Pais", type text}, {"Provincia", type text}, {"Ciudad", type text}})
in
    #"Tipo cambiado"
```

Conclusión

Dado los datos vistos se llega a la conclusión que las ventas fueron aumentando cada año en todos los rubros además que los clientes mas compradores son los profesionales y los menos son obreros además para destacar que las personas entre 36 a 45 años son los más compradores y por último observamos que Estados Unidos es el país donde mas ventas se realizo y Australia el que menos en rangos generales.

Futuras Líneas

En principio si seguimos con la metodología de venta actual el promedio indica que las ventas aumentaran cada año así que en principio no habría modificación alguna en la estrategia de venta.